

2. Cláusula de revisión periódica en un arrendamiento de local de negocio

(Sentencia de 23 de febrero de 1963)

SUMARIO: 1. El supuesto de hecho considerado.—2. La doctrina del Tribunal Supremo.—3. La distinción de una «cláusula de revisión periódica» de las «cláusulas de estabilización».—4. La validez o nulidad de una cláusula de revisión periódica en el ordenamiento de arrendamientos urbanos.—5. La equivalencia de las prestaciones y las «directrices del sistema jurídico».—6. La renuncia al derecho de limitación de renta en el arrendamiento de un local de negocio y la llamada «ecuación renta-prórroga».

1.—*El supuesto de hecho considerado.*

En el año 1953, entre el señor G. y los que fueron accionistas de una sociedad anónima M. G. A. acuerdan «que el señor G. se haría cargo del personal y del activo y pasivo de la Compañía, separándose del activo, para su cesión a los antiguos accionistas, la propiedad de las casas de los números cincuenta y nueve y sesenta y uno de la calle de L. P., mediante el pago por éstos de todos los gastos e impuestos de la transmisión». Además, que «la Sociedad continuaría ocupando los locales que entonces utilizaba para su negocio en concepto de arrendataria y con una renta de ochenta mil pesetas, que experimentaría las bonificaciones y aumentos así concretados»: «De un sesenta por ciento el primer año, es decir, que se pagará una renta de treinta y dos mil pesetas. De un cincuenta por ciento el segundo año, es decir, una renta de cuarenta mil pesetas. Y de un cuarenta por ciento el tercero, es decir, una renta de cuarenta y ocho mil pesetas. A partir del quinto año, la renta de ochenta mil pesetas tendrá un aumento progresivo del diez por ciento».

La Sociedad arrendataria continuó en el uso de los locales arrendados y abonó las rentas estipuladas durante los primeros años de vigor del arriendo, con las bonificaciones establecidas en el convenio; pero, llegado el quinto año (en 1957), cuando había de entrar en vigor el aumento convenido del diez por ciento, la sociedad arrendataria se opuso al abono de este aumento por considerar ilegal, abusivo progresivo e indefinido dicho aumento.

Entablada contienda judicial, el Juzgado de Primera Instancia declaró lícito y obligatorio el pacto contenido en el contrato de arrendamiento, sucesivamente y durante los distintos años en que el arrendamiento pueda mantenerse en vigor, condenando a la citada entidad a estar y pasar por esta resolución.

Interpuesta apelación contra la sentencia del Juzgado por la sociedad anónima M. G. A., recurre ante la Audiencia Territorial, quien dicta sentencia confirmando la dictada por el Juez de Primera Instancia sobre la fijación y aumento de la renta del arrendamiento urbano.

Insatisfecha la sociedad anónima por el fallo obtenido, se alza en apelación ante el Tribunal Supremo y plantea un recurso de injusticia notoria fundado en las causas tercera y cuarta del artículo 136 de la Ley de Arrendamientos Urbanos (= L. A. U.) vigente. El Tribunal Supremo, admitido el recurso, celebra vista pública en la que dicta sentencia, conteniéndose la doctrina que pasamos a exponer.

2.—*La doctrina del Tribunal Supremo.*

El Tribunal Supremo, en sentencia de 23 de febrero de 1963, razona sus conclusiones y expone los fundamentos siguientes:

«Considerando: que, ... la cuestión fundamental del pleito consiste en determinar si en un contrato de arrendamiento de local de negocio regido por la legislación especial sobre la materia, constituida por el Decreto de veintinueve de marzo de mil novecientos cincuenta y siete, cabía lícitamente señalar como se hizo en el de autos una renta base de ochenta mil pesetas anuales con un aumento periódico y proporcional del diez por ciento anual que produciría un incremento necesario constante e indefinido, y si, como consecuencia, es válida la cláusula que así lo establece y obligatorio para el arrendatario.»

«Considerando: que tanto la sentencia de primer grado como la recurrida que acepta y ratifica la tesis de aquélla, se pronuncian en sentido afirmativo por dos razones principales: a), que, conforme a la legislación indicada, excepto el derecho de prórroga forzosa, todos los demás son renunciables por el arrendatario, entre ellos el de limitación y en su caso revisión de renta; y b), que lo que las partes establecieron fue una cláusula de estabilización con la finalidad de ajustar equitativamente la renta a las circunstancias económicas en relación con el poder adquisitivo de la moneda.»

«Considerando: que las cláusulas de estabilización, cuya validez ha sido plenamente aceptada por la jurisprudencia en el campo del Derecho civil común, a partir de la sentencia de cuatro de julio de mil novecientos cuarenta y cuatro, que sancionó el valor del pago en oro o plata, reiterada en numerosas sentencias posteriores, como las de doce de marzo y veintitrés de noviembre de mil novecientos cuarenta y seis, se funda, como indicó con particular claridad la de veintinueve de abril de dicho año de mil novecientos cuarenta y seis en la justicia conmutativa que demanda la equivalencia de las prestaciones de las partes en los contratos onerosos, estimándose más justo el sistema de señalar en los pagos de tracto sucesivo un precio variable que se determina en proporción a ciertos índices, consistentes generalmente en el valor en cambio de una mercancía de consumo corriente, el trigo, por ejemplo, como se ordenó por el legislador en la Ley de Arrendamientos Rústicos de veintitrés de julio de mil novecientos cuarenta y dos, lo que constituye el tipo de cláusulas de estabilización.»

llamado de escala movable, a pesar de lo cual, una parte de la doctrina científica propende a mirarlas con desconfianza y a sacarlas de la esfera de la pseudo libre contratación, porque casi siempre son una imposición del económicamente más fuerte, sobre todo cuando el patrón es el oro o la plata.»

«Considerando: que, como se ve, la característica de las cláusulas de estabilización consiste en la referencia del pago en dinero a un patrón mercancia que en su cambio por otras sea menos susceptible de los bruscos desequilibrios de valor que el signo monetario oficial, y, por tanto, lo pactado en la cláusula discutida no puede calificarse como una cláusula de estabilización, puesto que sin ser determinada la cuantía del pago por las circunstancias económicas que teóricamente puedan estar, como en el momento presente, bajo el signo de la estabilidad, establece un aumento constante, fijo e indefinido que, por el contrario, va contra la pretendida proporcionalidad equitativa de las recíprocas prestaciones y contra las directrices de nuestro sistema jurídico que exigen, una seguridad en los límites de los créditos y sus garantías en el tiempo y en la cuantía.»

«Considerando: que prescindiendo del problema, que había sido resuelto negativamente en los contratos sometidos a la legislación constituida por los Decretos de veintinueve de diciembre de mil novecientos treinta y uno y veintiuno de enero de mil novecientos treinta y seis, de si es admisible la cláusula de estabilización en la legislación especial de arrendamientos urbanos a partir de la, de veintiuno de marzo de mil novecientos cuarenta y siete, porque, como queda dicho, no es ese el problema planteado en el caso presente, ha de considerarse el segundo punto relativo y si es válido y aplicable el otro fundamento del fallo recurrido que consiste en determinar si se trata simplemente de una renuncia al derecho de limitación, y en su caso de reducción de renta, renunciable conforme a lo dispuesto en el artículo once de la L. A. U. de mil novecientos cuarenta y seis; pero el razonamiento de la sentencia recurrida olvida que la determinación de la renta se refiere al momento inicial del contrato, según se infiere de la propia redacción de los artículos ciento dieciocho y siguientes, que señalan unos módulos que son los renunciables y que la renta contractualmente pactada ha de ser estable, puesto que las elevaciones posteriores ya no pueden ser objeto de pacto, sino que están determinadas o por conceptos previstos por la Ley, tales como repercusión de elevación de contribuciones, o del costo de los servicios o suministros (artículo ciento veinticinco) o cuando el Gobierno lo disponga en uso de las facultades que le confiere la Disposición transitoria once, párrafo segundo, precisamente para adecuar la renta a las limitaciones de la economía nacional, que es la razón que alega la sentencia recurrida para justificar la estipulación discutida, según lo cual resultarían usurpadas por la iniciativa privada facultades reservadas por la ley privativamente al Gobierno; por eso el artículo ciento veintiocho dice que fuera de los casos expuestos se reputará ilícita cualquier elevación de renta que realice el arrendador.»

«Considerando: que, como dijo la sentencia de este Tribunal de treinta de octubre de mil novecientos sesenta y uno, carece de valor todo pacto que varíe o limite la duración legal de los arrendamientos de edificaciones

urbanas; y si tenemos en cuenta la ecuación renta-prórroga, que ha sido la que ha tratado de salvar la Ley mediante la estabilidad del primer término de dicha ecuación, resulta evidente que el señalamiento de una renta que se eleve de una manera fija, constante e indefinidamente ha de conducir necesariamente al efecto de destruir toda proporcionalidad en las prestaciones que exige la causa lícita en los contratos onerosos y a la imposibilidad de continuar en el uso del local, haciendo ilusoria la prórroga y habilitando con ello una fórmula para burlar su irrenunciabilidad establecida en el artículo once de la repetida Ley de Arrendamientos Urbanos; que por ser de orden público, vicia de nulidad radical dicha estipulación, conforme al artículo cuatro del Código Civil.»

«Fallamos: que debemos declarar y declaramos haber lugar al recurso de injusticia notoria, interpuesto por M. G. A., sociedad anónima, contra la sentencia dictada en grado de apelación por la Audiencia Territorial...»

La interpretación y las consideraciones que expone esta sentencia, nos sugieren dos cuestiones fundamentales: la referente a la distinción entre las «cláusulas de estabilización» y la «cláusula de revisión periódica», y la argumentación en que se basa para interpretar la renuncia al derecho de limitación de renta que autoriza la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1946, así como el examen de la «ecuación renta-prórroga» a que se alude. Si procedemos con el orden expositivo de cuestiones empleado por esta misma sentencia, habrá que comenzar por la primera distinción planteada.

3. La distinción de una «cláusula de revisión periódica» de las «cláusulas de estabilización».

Es un acierto de esta sentencia de 23 de febrero de 1963 el haber insistido sobre la distinción establecida entre una «cláusula de revisión periódica» de las actualmente conocidas y frecuentes «cláusulas de estabilización», dada la diversa estructura jurídica a que responden, según ya hizo ver en nuestra doctrina LUCES GIL (1). Efectivamente, el Tribunal Supremo hace notar cómo las cláusulas de estabilización se fundan «en la justicia conmutativa, que demanda la equivalencia de las prestaciones de las partes en los contratos onerosos, estimándose más justo el sistema de señalar en los pagos de tracto sucesivo un precio variable que se determina en proporción a ciertos índices, consistentes generalmente en el valor en cambio de una mercancía de consumo corriente, el trigo, por ejemplo, como se ordenó por el legislador en la L. A. U. de 23 de julio de 1942, lo que constituye el tipo de cláusulas de estabilización llamado de escala movable». La sentencia actual viene, una vez más, a reconocer la utilidad y validez de estas cláusulas estabilizadoras por la equivalencia en las prestaciones que implican en los contratos onerosos y de tracto sucesivo en base al precio variable que se determina en relación a ciertos índices, que pueden ser determinados productos o mercancías (trigo, aceite, algodón, hierro, etc.),

(1) LUCES GIL, *El problema de las obligaciones devaluadas ante la doctrina española y la jurisprudencia del Tribunal Supremo*, en «Foro Gallego», 84 (1952), 610 y ss.

concretándose en el tipo conocido por «cláusulas de escala móvil», tal como aprecia esta sentencia, o por otras materias, como el oro, la plata o las monedas extranjeras, al constituir las llamadas «cláusulas oro o plata» o «valor oro o valor plata» y «cláusulas moneda extranjera» o «valor moneda extranjera», aceptadas y reconocidas en amplia línea por el Tribunal Supremo (2).

Ante la inflación monetaria, y en defensa contra sus nefastas consecuencias, las cláusulas de estabilización surgieron como remedios privados en el ámbito de la contratación diferida. En España, primero, la situación creada por las dos comunidades de pagos en zona roja y nacional, durante nuestra guerra civil; posteriormente, la inflación de la peseta, al resultar ficticio el valor nominal de la misma, incumpléndose los términos meramente teóricos en que se basaba el principio nominalista del dinero, de que «una peseta era igual a otra peseta», cuando en realidad su valor comercial era aproximadamente diez veces menor, si se comparaba con un período anterior (3), hasta el «plan de estabilización», en que, si bien el valor de nuestro dinero adquiere una relativa permanencia, los proyectos y puesta en marcha de la industrialización del país traen consigo una mayor circulación de dinero fiduciario en el mercado y, como consecuencia, una elevación de los precios, con la consiguiente disminución del poder adquisitivo de la peseta que, si no alcanza los índices de depreciación anteriores, tampoco los conserva de año en año. Ante tales situaciones, y con el mercado de créditos casi paralizado en la época de autos, pudieron apreciarse las medidas que tuvo que adoptar el legislador para habilitar, en determinados sectores, fórmulas que remediasen la desproporción manifiesta entre los acreedores y deudores de dinero. Tales medidas legislativas al respecto fueron las que afectaron al bloqueo y desbloqueo, las referentes a los arrendamientos rústicos sobre la renta pactada necesariamente en una cláusula «valor trigo», la admisión por el Reglamento Hipotecario de las cláusulas estabilizadoras «valor oro», «valor trigo» y «valor índice ponderado del coste de vida», las medidas de revisión legal de precios en obras de vías públicas, etc.

En todos estos casos, y en otros, se viene a confirmar el reconocimiento legal de que el signo monetario estaba depreciado y no poseía el poder adquisitivo real acorde con las circunstancias. Ante este fenómeno económico-político, reconocido por la propia esfera legislativa y jurisprudencial, con sus fallos revisionistas y de equidad (4), no podía menos de ser afrontado por los privados en sus relaciones patrimoniales para tratar de de-

(2) SS. 12 enero 1923, 3 julio 1936, 2 marzo 1943, 4 julio 1944, 15 junio 1946, 22 marzo 1947, 4 enero 1951, 23 diciembre 1954, 6 julio 1957, 3 octubre 1957, 28 noviembre 1957, 6 junio 1959, 31 octubre 1960 y 22 diciembre 1961.

(3) Entre las dos leyes que señalan el valor nominal de la peseta, con relación al patrón oro (Ley de 19 de octubre de 1868 y el Decreto-Ley de 4 de julio de 1958), casi resulta reducido en la décima parte de su valor.

(4) Con anterioridad a la promulgación de ciertas disposiciones legales, el Tribunal Supremo declara ya la validez de las cláusulas de estabilización, cfr. SS. 4 de julio de 1944, 15 junio 1946, 22 marzo 1947, 25 junio 1948, 4 enero 1951 y 28 noviembre 1957.

fenderse de la injusticia que provocaba la inflación, en concreto cuando de la situación de acreedores se trataba, quienes al ver disminuir la capacidad o poder adquisitivo de las sumas de dinero de sus créditos, rentas, pensiones o alquileres, debían ponerle un remedio. Para afrontar tal situación, y conseguir que en sus relaciones obligatorias a largo plazo o de tracto sucesivo se restableciera el equilibrio económico que demanda la conmutabilidad de sus prestaciones, y resultasen, a pesar de la inflación, relativamente equivalentes, las partes recurrieron a las llamadas «cláusulas de estabilización». Así conocidas porque su objeto es mantener el precio o renta del contrato en relación con un producto o mercancía que representa un valor real en el mercado, y su precio varía o fluctúa con las circunstancias económicas concretas, mientras que el valor de la moneda permanece nominalmente inalterable perdiendo su función real de medida. Calculado el precio o renta de una relación obligatoria o contrato en función de un índice real, la suma de dinero a entregar se consigue, en cierto modo, que mantenga una equivalencia en las prestaciones que la inflación destruye, con el consiguiente perjuicio para el acreedor y el efectivo beneficio para el deudor. Es decir, que las cláusulas de estabilización se amparan en aquellos índices de valor más permanentes y reales que permiten, si no de un modo idéntico, si aproximado, mantener la equivalencia de las prestaciones prometidas (5). Por lo tanto, estas cláusulas no tratan de sustituir, alterar o menospreciar la moneda de curso legal, sino tan solo el poder obtenerla en la cuantía suficiente para que se pueda mantener la capacidad de compra inicial que representaba en el momento de la contratación. Como expresa la propia sentencia de autos «la característica de las cláusulas de estabilización consiste en la referencia del pago en dinero a un patrón mercancía que en su cambio por otras sea menos susceptible de los bruscos desequilibrios de valor que el signo monetario oficial».

Una de las razones fundamentales de la justicia y licitud de estas cláusulas estabilizadoras está en su signo ambivalente, positivo y negativo que presentan ante la mutación o cambio de circunstancias en las alteraciones monetarias. Si por una inflación ejercen su función estabilizadora respecto al acreedor, ante una deflación logran el equilibrio respecto al deudor; es decir, que los riesgos los cubren con un signo de relativa equidad y de protección al más perjudicado en la coyuntura de las alteraciones monetarias. Esto por lo que respecta a su carácter genérico, puesto que en cuanto a su posición específica, respecto a las partes, como toda norma de conducta habrá de ser valorada por el Juez y sancionada conforme a las circunstancias concretas de la relación jurídica entablada, así como por sus

5 (5) VALLET DE GOYISOLO, *La antítesis «inflación-justicia»*, en «Revista Jurídica de Cataluña», 5 (1960), 531 y ss., afirma que las cláusulas estabilizadoras, dentro de un régimen de injusticia pueden suponer solamente una corrección muy parcial, que marca una nueva desigualdad en la situación injusta, desviándolo de unos en forma que se patencie aun más la sufrida irremediablemente por otros. Y que, generalmente, sólo se conseguirá el traspaso del riesgo de la inflación a la parte más débil, en otras ocasiones su reparto, más o menos arbitrario, pero jamás que ambas partes logren superarlo total o satisfactoriamente. Pero, como muy bien el propio autor señala, hay que estar al resultado de casos concretos.

ponderables de tiempo y lugar y en cuanto a la naturaleza del negocio pactado.

Es precisamente en esta función estabilizadora, hacia unos u otros beneficiarios de la relación jurídica patrimonial, donde reside la licitud y validez de estas cláusulas que no suponen una ventaja unilateral ni son, como se cree, imposición del más fuerte; para afirmar esto último, depende de una situación concreta y no puede determinarse *a priori*, ya que, actualmente, está demostrado (6) que son más bien los grandes deudores de dinero quienes ocupan la situación del más fuerte (entidades industriales y comerciales, bancarias, sociedades, trust, holdings y el propio Estado) quienes imponen sus condiciones, pues, no se olvide que la inflación ofrece ventajas inusitadas a los deudores para saldar a bajo precio sus créditos. Por lo que, insistimos, habrá que estar al examen del caso concreto para concluir quién es el más fuerte y en cada caso derivar las consecuencias de abuso consiguiente; por lo tanto, hablar de una «política de deudores» o de «acreedores», no es más que señalar una tendencia dentro de la coyuntura a que se hace referencia.

Tampoco las cláusulas estabilizadoras aceleran la inflación o evidencian el desprecio a la moneda de curso legal; ellas no son su origen, sino su consecuencia. Precisamente porque hay inflación o porque se teme por eso surgen y se pactan. No suponen un desprecio a la moneda de curso legal ni la envilecen, sino todo lo contrario, se pactan porque los pagos han de ser en moneda de curso legal, si bien en una cantidad equivalente al poder adquisitivo negociado, y, precisamente, porque la moneda está depreciada, envilecida y disminuída de su poder adquisitivo, incapaz de representar la unidad de valor con que la autoridad la emite, quien, de no tomar las medidas pertinentes, se hace cómplice de tal situación perturbadora. No se olvide que las cláusulas de estabilización nacen como un medio privado para combatir una anormalidad, las alteraciones monetarias, y que conseguida la normalidad, el restablecimiento del valor del dinero, se evidencian sin función ni cometido, pierden su objeto y resultan, como irónicamente dijo un autor, «abrigo para el mes de agosto».

En cambio, ¿qué es una cláusula de revisión periódica?, ¿se trata, en realidad, de una modalidad de las cláusulas de estabilización o tiene una estructura jurídica independiente? En la práctica, las cláusulas de revisión periódica aparecen como aquéllas que añaden las partes a un contrato de ejecución diferida por las cuales el precio renta del mismo varía en un determinado tanto por ciento dentro de los plazos señalados, o bien las partes, de tiempo en tiempo, se reservan la facultad de pedir la revisión o rectificación del precio pactado. Los autores confirman el contenido de estas cláusulas y advierten estas dos posibles modalidades (7). Resulta, pues, que la variación del precio o renta impuesta por la cláusula de revisión periódica puede ser inicial o subsiguiente a las circunstancias sobrevenidas,

(6) Cfr. RIPERT, *Aspect juridiques du capitalisme moderne*. París, 1951.

(7) Cfr. ROCA SASTRE y PUIG BRUTAU, *Cláusulas de estabilización*, en «Estudios de Derecho privado», I (1948), 258; LUCES GIL, *op. cit.*, pág. 610, y BONET CORREA, *Los arrendamientos con cláusulas de escala móvil*, en «ANUARIO DERECHO CIVIL», VIII-I (1955), 116 y ss.

por regla general suele ser inicial y pactado en beneficio del acreedor, bien ante el temor de una inflación o bien como objeto de lucro. Ante las circunstancias concretas, la motivación del supuesto puede ser evidente. En el caso de que el pacto surja ante una situación inflacionista, la cláusula de revisión periódica semeja o aparenta ser una cláusula estabilizadora. Efectivamente, cuando una cláusula de este tipo prevé la elevación periódica (cada dos, tres, cinco o más años) en una determinada cuantía o tanto por ciento, y el precio o renta del contrato resulte acorde con la depreciación monetaria reinante, en cierto modo tiende a mantener el equilibrio y la conmutabilidad de la prestación del acreedor, ya que su ritmo de subida compensará la baja del poder adquisitivo de la moneda. En este caso concreto parece cumplir idéntico cometido al de una cláusula de estabilización. Sin embargo, se da para este supuesto, una mera coincidencia, ya que la función genuina de estas cláusulas de revisión se basa en un efecto unilateral y su finalidad concreta no tiende a lograr una estabilización, sino más bien una compensación. El signo de una cláusula de revisión es aumentar la renta, cualquiera que sea la coyuntura económica y con el solo beneficio del acreedor; no se produce la alternativa creciente o decreciente en relación al índice estabilizador, susceptible de aumento o disminución en su valor, que tendrá un reflejo directo en la cantidad o suma de moneda a entregar como precio o renta tanto para el acreedor como para el deudor; falta, en definitiva, la aleatoriedad o el riesgo que contiene una cláusula de estabilización. La típica cláusula de revisión periódica suele ser como la impuesta en el caso de autos, en una sola dirección en beneficio del acreedor, en un sentido creciente para esta parte sin la alternativa posible de las cláusulas estabilizadoras. Tal caracterización establece una diferencia esencial entre ambos tipos de cláusulas.

Aún cabe apurar más los argumentos en torno a la estructura jurídica de ambas cláusulas si nos referimos a la otra modalidad de las cláusulas de revisión periódica en que ambas partes, acreedor y deudor, se reservan la facultad de pedir la elevación o disminución del precio o renta pactados, por lo que, al admitirse unas facultades bilaterales, adquirirían una finalidad más paralela a las cláusulas de estabilización. Sin embargo, tampoco esta modalidad las identificaría, pues, si de su semejanza pueden resultar aspectos idénticos (bilateralidad, aumento del precio renta, coyuntura económico inflacionista) su estructura jurídica, su desarrollo y sus finalidades son completamente diferentes. Ahora bien, por el simple hecho de que sean figuras jurídicas, sin semejanza, cláusulas de contratación diferentes, ¿han de considerarse sin válido fundamento? Es ésta una cuestión que conviene tratar específicamente y en consideración con el ordenamiento especial de arrendamientos urbanos, tal como se presentó en el caso de autos de la sentencia que comentamos.

4. *La validez o nulidad de una cláusula de revisión periódica en el ordenamiento de arrendamientos urbanos.*

La sentencia de 23 de febrero de 1963, objeto de comentario, ha contemplado una cláusula por la que la renta de un local de negocio tendría un

aumento anual sucesivo del 10 por 100, sobre la renta de ochenta mil pesetas. Se trata, pues, de una típica «cláusula de revisión periódica» y no de una cláusula de estabilización. No obstante, el hecho de haberse pactado dicha cláusula en el año 1953, en que predominaba una situación monetaria fuertemente inflacionista, cuya cúspide más elevada se alcanza en el año 1957 (8), puede interpretarse, por lo que a esta coyuntura se refiere, como el motivo fundamental que condujo a las partes a redactarla en su contrato de arrendamiento de local de negocio, con objeto de defenderse y compensarse de la baja del poder adquisitivo de la peseta; por lo que no resultan, por tanto, desacertadas las posturas realistas del Juzgado, y de la Audiencia Territorial, en este caso, al haber fallado su admisión. Sin embargo, es necesario insistir en que no se trata de una cláusula estabilizadora, pues le faltan las notas características de cualquiera de ellas. Pero tampoco, por esta misma circunstancia, se pueden poner exclusivamente en juego, como hace la sentencia de autos, acontecimientos político-económicos posteriores como el plan de estabilización, el cual, si bien realizó un reajuste efectivo y real de nuestra situación monetaria, no obstante, por la subsiguiente acometida de la industrialización del país, ha de recurrir a una mayor disposición de medios monetarios (9) con su consiguiente tendencia inflacionista, según puede comprobarse con las subidas de precios en todos los sectores de la vida actual.

Es decir, que si para las cláusulas de estabilización la coyuntura económica es un factor decisivo y ligado directa y consecuentemente al índice elegido por las partes, para las cláusulas de revisión periódica es tan sólo un factor de apreciación para ver si estamos ante una modalidad pactada que conduce o no a la usura, tal como se desenvolvería el precio o renta de cualquier otra modalidad contractual de tracto sucesivo (por ejemplo un contrato de suministro con un tanto por ciento de aumento en el precio de las mercancías a servir en años posteriores).

De aquí que las cuestiones fundamentales planteadas por una cláusula de revisión periódica, en un contrato de arrendamiento de local de negocio, sean dos: la de sí, con arreglo a las normas comunes y especiales, cabe pactar esta modalidad de elevación de la renta, y, la de si esta renta o precio resulta equivalente y lícito con arreglo al disfrute que proporciona el local de negocio.

Respecto a la primera cuestión, se observa que el ordenamiento especial aplicable al caso de autos fue la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1946. Dentro de este complejo normativo hay una distinción que conviene dejar aclarada desde un principio para no confundir, como resulta de esta sentencia comentada, el distinto trato que se otorga a las viviendas y a los locales de negocio (10).

(8) Cfr. MEMORIA DEL BANCO CENTRAL, *Estudio económico*, Madrid, 1961, pág. 208, donde se advierte que de 31.660 millones de pesetas en circulación, en 1950, se pasa a 66.653 millones de pesetas, en 1957.

(9) Actualmente, en el año 1962, la oferta monetaria alcanza los 275.540 millones de pesetas frente a 258.122 millones de pesetas que se produjo en 1961, cfr. BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA: *Boletín mensual*, XI (1963), 6.

(10) Sobre la necesidad de distinguir ambas figuras dentro de la LAU de 1946, ya me referí en otro estudio anterior, cfr. BONET y CORREA, *Los*

El legislador, consciente de la diversa función y finalidad que ambas figuras locaticias tienen el tráfico jurídico, no las equiparó en su trato excepcional a la hora de especificar determinados privilegios, concretamente en lo que se refiere al régimen de rentas. Consideraba que mientras la vivienda era un bien necesario, imperativo por las exigencias elementales de la vida humana de las personas, el local de negocio no es más que un bien de producción, un objeto de lucro, cuyo empleo humano es secundario y relativamente necesario, ya que su uso es potestativo para las personas. Esta diferencia funcional tiene gran trascendencia cuando se advierte que el legislador, en un régimen de bloqueo y tasa de rentas, otorga diferentes derechos y obligaciones al arrendador y al arrendatario de viviendas o de locales de negocio.

Efectivamente, el artículo 11 de la L. A. U. de 1946 trata de modo muy diverso los «beneficios» que otorga a los «inquilinos de viviendas» (con o sin muebles) y a los «subarrendatarios de las mismas» que serán de «carácter irrenunciable», «considerándose nula y sin valor ni efecto alguno cualquier estipulación que los contradiga», y, aquellos otros beneficios «que concierne al arrendador y a los arrendatarios y subarrendatarios de locales de negocio», que serán, en cambio, «renunciables», y «salvo el de prórroga del contrato de arrendamiento, cuyo derecho no podrá ser renunciado por el arrendatario».

Por lo tanto, la validez o invalidez de una cláusula sobre la renta está en función de la amplitud o extensión de derechos que se concedan por las normas jurídicas. Si el régimen de Derecho común y el especial de arrendamientos (arts. 1.255 del Código civil y art. 11 de la L. A. U. de 1946) establecen que el régimen de renta para los locales de negocio puede ser libremente pactado, porque no se contrarian en uno, las leyes, la moral, ni el orden público, y, en el otro, porque se puede pactar en virtud de la renuncia que se hace, la conclusión a que se llega es que la modalidad pactada, en cuanto a este aspecto normativo, es válida y eficaz, exigible conforme al pacto querido por la voluntad de ambas partes que es ley del contrato.

En el contrato de local de negocio de autos, se había pactado que la cuantía de la renta ascendería a ochenta mil pesetas el quinto año y, a partir de este momento, se elevaría anualmente en un diez por ciento. Ello había implicado que, conforme al artículo 11 de la L. A. U., se había renunciado al beneficio del régimen tasado de rentas que la propia norma imponía, pero que, en virtud de este precepto, se pudo ejercer potestativamente la elección de un régimen de libertad de las mismas, como así se hizo por las partes. Resulta, pues, que conforme a esta facultad legal el pacto de una cláusula de revisión periódica en un arrendamiento de local de negocio, y según la L. A. U. de 1946, resulta válido y eficaz.

Examinada esta cuestión, la segunda fundamental que se planteaba era la de si esta renta resultaba equivalente y lícita con arreglo al disfrute que proporciona el local de negocio; en una palabra, si es lícita o ilícita

por lo que atañe a la equivalencia de las prestaciones del contrato, pues, aun siendo válida conforme al ordenamiento, puede resultar ilícita respecto a su finalidad intrínseca o conmutativa. Dado que sobre este extremo también se pronuncia la sentencia que comentamos, habrá de ser objeto de examen por separado.

5. *La equivalencia de las prestaciones y las «directrices del sistema jurídico».*

En todo contrato oneroso y de ejecución deferida, como el arrendamiento de local de negocio actual, su naturaleza jurídica implica que las prestaciones recíprocas estén bajo el signo de la equivalencia, tanto en el momento de iniciarse como en la circunstancia de consumarse o ejecutarse plenamente (11). Tal naturaleza jurídica se funda sobre un principio de paridad patrimonial y de justicia conmutativa, de que nadie puede enriquecerse a cuenta de otro, según había formulado ya la jurisprudencia romana, resultando ser, sobre todo, un principio de seguridad, es decir, el que garantiza contra la falta de estabilidad de los convenios exagerados. Ello no quiere decir que se trate rigurosamente de una paridad patrimonial absoluta, puesto que las valoraciones subjetivas que hacen las partes al contratar, son ciertamente relativas, ya que se mueven dentro de unos máximos y mínimos que resultan de la buena fe y del sentido ordenado de una administración normal de los contratantes; por lo tanto, el llamado «coeficiente de injusticia» resulta tan solo de la desproporción relativa y normal que todo contrato patrimonial implica por sus condiciones negociables.

Otra cosa es que la equivalencia de las prestaciones se quiebre y resulte una desproporción evidente que lesione efectivamente a una de las partes contratantes. En este caso, cabe pensar en dos supuestos: cuando la parte lesionada no lo advierte o cuando, a pesar de haberlo conocido, las circunstancias particulares, su situación angustiosa, inapelable y forzosa le conducen a que se deje imponer por la otra parte las condiciones gravosas que contiene el pacto contractual. Y la interrogante que inmediatamente se desprende para el supuesto de autos es: ¿se dieron efectivamente alguna de estas dos situaciones para el arrendatario del local de negocio al pactar la susodicha cláusula de revisión periódica?

La sentencia que comentamos se limita a decir que «lo pactado en la cláusula discutida no puede calificarse como una cláusula de estabilización puesto que sin ser determinada la cuantía del pago por las circunstancias

(11) Sobre el concepto de equivalencia en el Derecho francés, cfr. MAURY, *Sur la notion d'équivalence en Droit français*. «Thèse». Toulouse, 1920; ROZIS, *L'exécution des obligations et les variations de valeur de la monnaie*. París, 1925, pág. 7; AZARD, *Inestabilité monétaire et notion d'équivalence dans le contrat*, en «Juris-classeurs périodiques», 18 (1953), doct. 1092. Para el Derecho español cfr. FUENMAYOR, *La equivalencia de las prestaciones en la legislación especial de Arrendamientos*, en «ANUARIO DE DERECHO CIVIL», III-4 (1950), 1189 ss. En la doctrina italiana cfr. SCALFI, *Corrispettività e alea nei contratti*. Milano-Varese, 1960, donde afirma que en las «prestaciones recíprocas» ha de darse una reciprocidad de utilidad.

económicas que teóricamente pueden estar, como en el momento presente, bajo el signo de la estabilidad, establece un aumento constante, fijo e indefinido que, por el contrario, va contra la pretendida proporcionalidad equitativa de las recíprocas prestaciones y contra las directrices de nuestro sistema jurídico que exigen una seguridad en los límites de los créditos y sus garantías en el tiempo y en la cuantía». Como puede advertirse, la sentencia en vez de entrar a valorar, en concreto, la existencia o no de una equivalencia de las prestaciones, con arreglo a las circunstancias de tiempo y ordenamiento por el que se regula la relación obligatoria pactada y, más específicamente, sobre la conducta de las partes en el negocio jurídico sobre el que juzga, se limita a diferenciar el pacto formulado de las cláusulas de estabilización, refiriéndose a unas circunstancias económicas teóricas y considerando la sola característica de la cláusula de revisión, que supone un aumento constante y determinado, lo que le lleva, sin más, a sancionar genéricamente la falta de equivalencia en las prestaciones y la oposición que ello implica con las directrices de nuestro sistema jurídico.

Si bien es acertada la distinción que se hace de esta «cláusula de revisión periódica» entre las «cláusulas de estabilización», según queda visto, lo que ya no es exacto es lo referente a la consideración de las circunstancias económicas que, como la propia sentencia dice, «teóricamente pueden estar», pues según queda también analizado, desde un punto de vista realista la estabilidad monetaria no se ha conseguido plenamente en el mercado interior. Por lo que, el aumento de la renta que implica la cláusula de revisión, si bien es cierto que se trata de un aumento constante (cada año) y fijo (el diez por ciento), en cierto modo queda justificado; ahora bien, aunque el aumento es constante, no resulta indefinido, según afirma la sentencia, pues tiene su término juntamente con el día de la conclusión del contrato de arrendamiento que, por concederse el privilegio de la prórroga en favor del arrendatario, su duración resultará, en definitiva, de su exclusiva y unilateral voluntad. Pero a pesar de este privilegio, no creemos que se altere la naturaleza temporal del contrato de arrendamiento y se convierta en indefinido.

Tampoco merece nuestra conformidad la simple afirmación de que un contrato, por contener una cláusula de revisión periódica, que aumenta su renta de un modo constante y fijo, vaya contra la pretendida proporcionalidad equitativa de las recíprocas prestaciones. Para llegar a este resultado es necesario sopesar las circunstancias reales que rodean al contrato de arrendamiento de local de negocio en sus recíprocas prestaciones y que una de ellas resulte desproporcionada. Concretamente, se impone examinar, después de haber visto la tolerancia legal respecto a su validez, si el disfrute de un local de negocio, con relación al nivel de vida que van alcanzando los precios y el poder adquisitivo de la moneda, es o no equivalente con el ascenso que implica el tanto por ciento de la cláusula en cuestión. En definitiva, si el valor en uso del arrendatario, que tiene montada una industria cuyos precios han ascendido en estos últimos años de una manera notoria y, por lo tanto, han supuesto un lucro para quien la ejerce, es equivalente y proporcional con la renta pactada que también asciende en un diez por ciento anualmente y que recibe como compensa-

ción el propietario o arrendador del citado local de negocio. *A grosso modo*, la renta de ochenta mil pesetas anuales (unas siete y pico mil pesetas al mes) no nos parece que sea excesiva y que pueda tacharse de usuraria o que haya tenido que aceptarse en circunstancias agobiantes, pues la prueba de un desarrollo normal del alquiler es que tal cantidad vino pagándose hasta el año en que había de tener eficacia la cláusula de subida del diez por ciento, subida que tampoco cae en los límites de ninguna usura. Lo que pasa es que estamos acostumbrados a caer en los extremos y si una ley concede privilegios suelen aplicarse hasta sus últimas consecuencias, sin más distinciones, como sucede en el caso de autos. Por eso, cuando se afirma por la sentencia que dicho aumento constante y fijo va «contra las directrices de nuestro sistema jurídico, que exigen una seguridad en los límites de los créditos y sus garantías en el tiempo y en la cuantía», apreciamos una generalización sin fundamento. ¿Cuáles son las directrices vulneradas de nuestro sistema jurídico? Que sepamos hay dos sistemas y directrices: las emanadas del sistema de Derecho común, del Código civil, y las del sistema de Derecho especial de arrendamientos, de la L. A. U. Mientras el Código civil proclama la autonomía de las partes (art. 1.255), el especial la restringe (arts. 118 y sig. de la L. A. U.), aunque si bien no la extiende de un modo absoluto, pues en el supuesto de renta de locales de negocio permite la renuncia al régimen tasado para acogerse al de libre estipulación de un modo potestativo (art. 11 de la L. A. U.). Respecto a las demás directrices, no hace mérito el caso de autos.

En cuanto a la exigencia que cita la sentencia comentada de una seguridad en los límites de los créditos y sus garantías en el tiempo y en la cuantía, se cumple para las «cláusulas de estabilización» e igualmente, para la «cláusula de revisión periódica». No se trata de una elevación de la renta por sorpresa o unilateral, es *renta pactada*, conocida y prevista de este modo por las partes; por lo tanto, se dan las exigencias de seguridad que no existirían si no hubiera sido previsto, como sucede con la aplicación —no admitida en general, aunque sí en particular— de la cláusula *rebus sic stantibus*. Y, en cuanto a que estas cláusulas (las estabilizadoras y las de revisión periódica) cumplen con las garantías necesarias en el tiempo y en la cuantía se advierte que lo hacen plenamente porque un contrato de arrendamiento de local de negocio se pacta por un período determinado, si bien la prórroga puede mantenerlo por más tiempo, pero siempre queda a voluntad del arrendatario, por lo que, si no le conviene, siempre está en sus manos ponerle fin; de aquí que no pueda calificarse de indefinido, ni de que no se cumplen las garantías necesarias en el tiempo. Igualmente respecto de la *cuantía* existen garantías de seguridad, pues la renta resulta fija y conocida (la base, en el caso de autos son las ochenta mil pesetas, y el índice, el diez por ciento anual), ya que llegada la fecha, la cuantía total es determinable, por lo que hay que concluir que el precio o renta es *cierlo*, en los términos de los artículos 1.447 y 1.448 del Código civil. No cabe alegar que la LAU, si bien dejó la posibilidad de pactar libremente la renta para ciertos arrendamientos anteriores o posteriores a su promulgación, fijó la renta y quedó de nuevo bloqueada sin más posibilidad de elevación (art. 118 y siguientes). Y no cabe alegar dichos preceptos porque

son tan solo aplicables para el régimen tasado de rentas, pero no para el régimen libremente concluído en virtud de la renuncia del artículo 11 de dicha misma LAU. No cabe aplicar indistintamente las normas de uno y otro régimen, pues, entonces, sobraría el precepto que permite la renuncia y régimen excepcional permitido sobre el más amplio tasado de rentas. Al arrendador y arrendatario que han elegido el régimen de libre renta, acogiéndose a la excepción que permite la Ley de 1946 para los locales de negocio, ya no se les pueden aplicar en esta materia concreta las disposiciones establecidas para el régimen tasado, si no se quiere hacer inoperantes las propias normas dispuestas. Ahora bien, dado que este punto ha sido también tratado por la sentencia a través de una argumentación muy particular, llamada «ecuación renta-prórroga», habremos de examinarlo más detenidamente.

6. *La renuncia al derecho de limitación de renta en el arrendamiento de un local de negocio y la llamada «ecuación renta-prórroga».*

La sentencia comentada, de 23 de febrero de 1963, añade en otro de sus considerandos el siguiente razonamiento: «el segundo punto relativo a si es válido y aplicable el otro fundamento del fallo recurrido que consiste en determinar si se trata simplemente de una renuncia al derecho de limitación y en su caso de reducción de renta, renunciante conforme a lo dispuesto en el artículo 11 de la LAU de 1946; pero el razonamiento de la sentencia recurrida olvida que la determinación de la renta, se refiere al momento inicial del contrato, según se infiere de los artículos 118 y siguientes, que señalan unos módulos que son los renunciables, y que la renta contractualmente pactada ha de ser estable puesto que las elevaciones posteriores ya no pueden ser objeto de pacto».

En primer lugar, se plantea la cuestión de si estamos ante una renuncia a la renta tasada, proclamada por la L. A. U. de 1946 en su artículo 11. Sin embargo, el razonamiento de la sentencia no resulta consecuente, pues, habla de que «se trata simplemente de una renuncia al derecho de limitación» «dispuesto en el artículo 11 de la L. A. U.» para concluir que «el razonamiento de la sentencia recurrida olvida que la determinación de la renta se refiere al momento inicial del contrato, según se infiere del artículo 118 y siguientes». Según queda aclarado, la L. A. U. de 1946 establece la posibilidad de renuncia de la renta tasada, concretamente para los locales de negocio, por lo que su consecuencia lógica es que el contrato se rija por la renta pactada; así, pues, desde el aspecto legal esta renta es legítima, válida y eficaz, conforme a lo dispuesto por la norma especial. Y, en cuanto a la determinación de la renta, las partes lo hacen en el momento inicial del contrato, al proclamar una renta de ochenta mil pesetas anuales y un aumento del 10 por 100, si bien con efectos sucesivos, por lo que no puede comprenderse la afirmación que hace el Tribunal Supremo de que «la sentencia recurrida olvida que la determinación de la renta se refiere al momento inicial del contrato», si así fue.

En donde se acusa más la inconsecuencia de esta sentencia es en la

afirmación referida al caso de autos de que «la renta pactada ha de ser estable, puesto que las elevaciones posteriores ya no pueden ser objeto de pacto». Esto sería cierto para el régimen de bloqueo o tasa, pero no para cuando las partes han renunciado a la tasa conforme lo permite la L. A. U. para los locales de negocio, en su artículo 11 tantas veces citado. Además, una cosa es la «modificación de la renta del contrato» posteriormente llevada a cabo por las partes, o únicamente realizada por el arrendador, y otra es la subida de la cuantía prevista, pactada e inicialmente querida por las partes, en base a la renuncia, siempre posible de la renta tasada. El aumento previsto no procede de una modificación de la renta, sino que se mueve conforme a lo establecido en el momento inicial del contrato: es éste un matiz y una diferencia que la sentencia no aprecia y que es necesario tomar en cuenta, pues, si no toda cláusula estabilizadora, que funciona del mismo modo, sería nula, tal como erróneamente interpretó otra sentencia de 13 de noviembre de 1952, criterio postergado, finalmente, por la sentencia de 28 de noviembre de 1957, quien, además de reconocer la jurisprudencia anterior, sancionaba las citadas cláusulas estabilizadoras como válidas y conformes a Derecho (12), al afirmar textualmente que «la cláusula discutida *no significa aumento, sino estabilización concertada, pacto no expresamente prohibido*». Efectivamente, tanto en una cláusula estabilizadora como en la de revisión periódica, el aumento preestablecido de la renta no supone modificación, ya que quedó pactado y previsto inicialmente y el régimen tasado de la L. A. U. (en virtud de sus propios preceptos, artículo 11) ya no le afecta.

Por eso, tampoco creemos que tenga razón la sentencia, y su fundamento jurídico sea débil, al contradecirse en los términos y reconocer, por una parte, una renta libre mediante la renuncia del artículo 11 y, después, por otra, alegar que «las elevaciones posteriores ya no pueden ser objeto de pacto, sino que están determinadas o por conceptos previstos por la Ley, tales como repercusión de elevación de contribuciones o del costo de los servicios o suministros (art. 126) o cuando el Gobierno lo disponga en uso de las facultades que le confiere la Disposición transitoria once, párrafo segundo, precisamente para adecuar la renta a las mutaciones de la economía nacional». El argumento parte de un error, pues se ha tratado de aplicar a una renta libremente concertada, en virtud de la renuncia, las disposiciones que se han establecido únicamente para las rentas tasadas; ni el artículo 126 ni la Disposición transitoria once pueden tener aplicación al caso de autos, ya que su renta quedó acogida al régimen de excepción que hizo posible la renuncia del artículo 11 para el supuesto de los locales de negocio.

Por lo tanto, tampoco «resultan usurpadas por iniciativa privada facultades reservadas por la Ley privativamente al Gobierno», según se afirmó, además, por esta sentencia, ya que si el propio Gobierno, por la Ley de 1946 y, concretamente en su artículo 11, concede la renuncia, ¿cómo se puede

(12) SS. 4 julio 1944, 12 marzo 1946, 15 junio 1946, 29 abril 1946, 22 marzo 1947, 4 enero 1951, 28 noviembre 1957, 31 octubre 1960 y 22 diciembre 1961.

negar la excepción admitida y decir que han sido usurpada facultades que fueron expresamente concedidas?

Tampoco resulta adecuada la aplicación del artículo 128 de la L. A. U. al caso de autos, porque al tratarse de una norma dada para el régimen tasado no puede aplicarse al régimen de libertad que potestativamente se acogió; además, porque sólo se refiere al supuesto en que se produzca una elevación de renta unilateralmente realizada por el arrendador, pero no para cuando se pacte bilateralmente por arrendador y arrendatario, como sucedió en el contrato de arrendamiento de local de negocio de la sentencia que se comenta.

Ahora bien, donde la argumentación de la sentencia se hace más libre es cuando trae a colación otra sentencia, de 30 de diciembre de 1961, que afirmó que «carece de valor todo pacto que varié o limite la duración legal de los arrendamientos de edificaciones urbanas»; nadie discutió este extremo, y respecto al pacto de revisión periódica de la renta para nada afecta a lo que esta sentencia concluyó, ni al precepto concreto de la irrenunciabilidad de la prórroga que se impuso por la L. A. U. de 1946. Sin embargo, se advierte que esta alusión tiene una finalidad, una argucia dialéctica, el dar paso a un camino indirecto, cual es poner en relación la renta con la prórroga legal sancionada. Veamos cómo se expresa a este respecto la sentencia: «si tenemos en cuenta la ecuación renta-prórroga, que ha sido la que ha tratado de salvar la Ley mediante la estabilidad del primer término de dicha ecuación, resulta evidente que el señalamiento de una renta que se cleve de una manera fija, constante e indefinidamente ha de conducir necesariamente al efecto de destruir toda proporcionalidad en las prestaciones que exige la causa lícita de los contratos onerosos y la imposibilidad de continuar en el uso del local, haciendo ilusoria la prórroga y habilitando con ello una fórmula para burlar su irrenunciabilidad».

En primer lugar hay que puntualizar que la ciencia jurídica, como ciencia del espíritu, de la conducta humana, no admite una concepción matemática, ya que sus ideas y valores son de signo muy diferente; las relaciones personales tienen en la norma jurídica, incluso en la formulación de la ley más abstracta, un tratamiento concreto en cuanto aplicaciones de conducta, pero nunca una correlación independizada de los elementos materiales de la propia relación o norma. De aquí que nos parezca ficticio hablar de «ecuación renta-prórroga», pues, si la L. A. U. pretendió establecer privilegios para determinadas personas, como los arrendatarios, al prorrogarle sus arriendos para soslayar una carestía de viviendas y un mercado abusivo de las mismas y, como complemento, tasó los alquileres, no vamos a ir más lejos de lo que pretendió la propia norma cuando en este régimen especial estableció excepciones, como la citada para los locales de negocio, a propósito de sus rentas, según la posible renuncia contenida en el artículo 11. Si se tolera un libre pacto de renta en estos casos, ¿cómo puede afirmarse que ataca la irrenunciabilidad del contrato? Lo que permite la propia norma arrendaticia no puede oponerse como vulnerándola. Este es el resultado absurdo de la ecuación, por lo que hay que desecharla como antijurídica. Al ser la propia norma especial quien establece unos límites de autonomía hasta donde pueden llegar las partes en sus conve-

ños, como sucede para los arrendamientos de locales de negocio, al pactarse una renta libre a través de una cláusula de revisión periódica, no puede concluirse que las citadas partes hacen ilusoria o burlan el beneficio de prórroga. Una tal ecuación no puede darse desde el momento en que la prórroga tiene un régimen exclusivamente imperativo, mientras que el régimen de tasa de rentas es, por lo menos en cuanto a los locales de negocio de carácter potestativo, según la L. A. U. de 1946, y la facultad concedida por su artículo 11. El que la sentencia alegue una vez más que la renta pactada con una cláusula de revisión periódica destruye toda proporcionalidad en las prestaciones, no resulta prudente, pues sin sopesar el alcance económico de ambas prestaciones en la coyuntura del pacto y en la de su ejecución no puede afirmarse si, efectivamente, queda destruida dicha equivalencia contractual. Según queda expuesto más arriba, la licitud o ilicitud de la causa del contrato resulta de una valoración económica concreta de las prestaciones, pero no del único dato positivo de sucesivo aumento de la prestación del acreedor; éste puede ser un dato muy significativo, pero no el único y sin olvidar los demás, pues si no faltarian los datos para concluir si se da o no la relación de alteridad equitativa que implican las prestaciones de todo contrato oneroso y comutativo, como el arrendamiento. Por eso, no se puede concluir *a priori*, que toda cláusula de revisión periódica resulta nula y contraria a derecho. Como dijo ROCA SASTRE, en relación a estas cláusulas de revisión periódica (13), «después de haber visto las dificultades que suscita el hecho de la imprevisión de las partes al contratar, no debería ofrecer obstáculos la admisión de este tipo de cláusulas». «Sin embargo, los Tribunales deberán tener en cuenta si responden a la finalidad de burlar alguna disposición legal, o si pueden estar incursas en los preceptos de la Ley de Usura, pues no cabe desconocer que, a pesar de su naturaleza paccionada, por lo general, serán imposición de una sola de las partes contratantes».

Pero en el caso de autos, la cláusula no parece burlar una disposición legal, pues se acoge a la excepción de la renta tasada que concede la L. A. U. a través de la renuncia de su artículo 11, ni resulta incursa en la Ley de Usura, ya que la renta del local de negocio por ochenta mil pesetas anuales y una subida del diez por ciento, en las actuales circunstancias de depreciación monetaria, suponen una renta lícita y equitativa, si tenemos en cuenta que se trata del disfrute de un local de negocio que tiene establecida una industria con maquinaria para la fabricación de productos, cuya rentabilidad resulta siempre actualizada por la constante subida de sus precios. Esta conclusión es un factor importante a la hora de sopesar la equivalencia de las prestaciones patrimoniales de las partes que la sentencia debió de tener muy en cuenta para su fallo, como ha respondido constantemente el propio Tribunal Supremo en anteriores sentencias al tratarse de prestaciones conmutativas.

JOSÉ BONET CORREA

Investigador Científico del C. S. I. C.

en el I. N. E. J.

(13) ROCA SASTRE, *Cláusulas de estabilización*, (op. cit), p. 258.